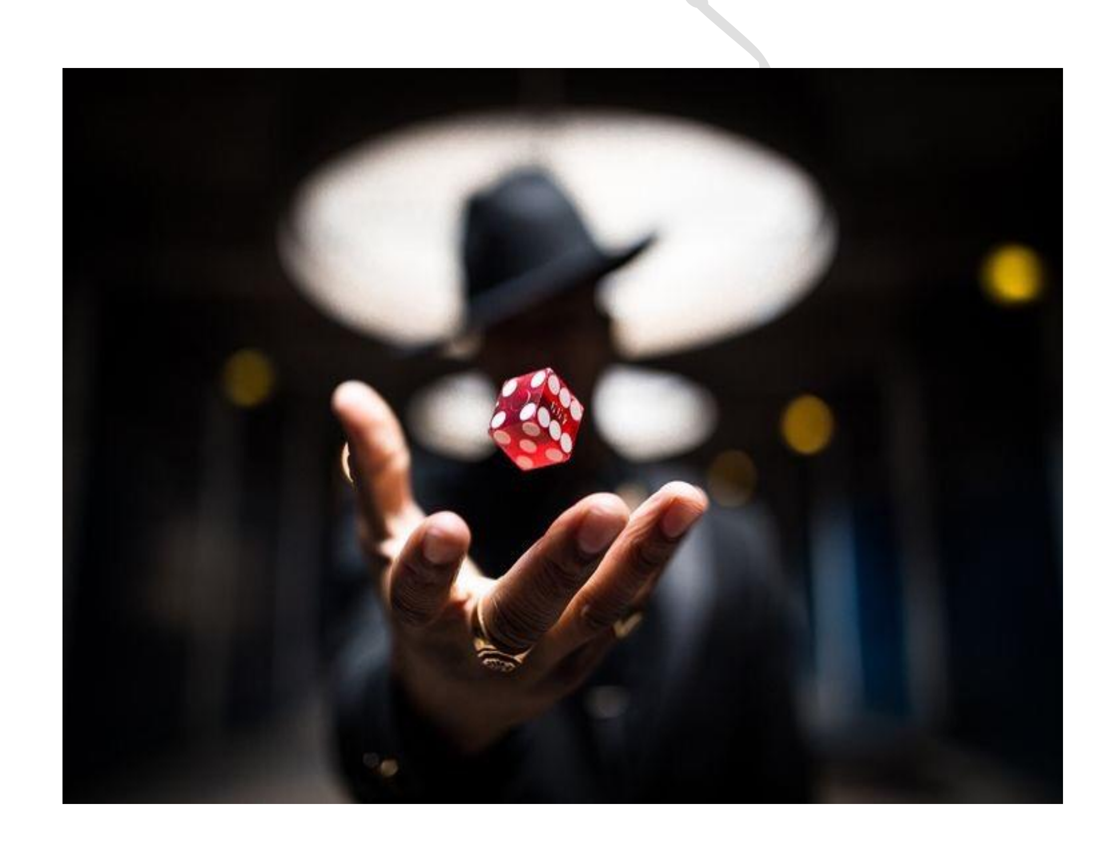
250 تقنية في التلاعب النفسي

لمى ابراهيم فياض

17 أيلول 2020، صيدا، لبنان

www.lamafayyad.wordpress.com



٢٥٠ تقنية سوداء في التلاعب النفسي تمّ تجميعها من قبل لمى فياض من صميم العديد من كتب القوة والسلطة والتلاعب النفسي والسيطرة على الآخرين وتحقيق المآرب بكل انتهازية ووصولية. الكُتيّب هو زبدة التقنيات في التلاعب النفسي. تمّت كتابتها في نقاط سريعة وسهلة التطبيق والحفظ.



لائحة المصادر والمراجع

المصادر:

1. روبرت غرين، كتاب فن الإغواء، ترجمة منير سليمان
2. روبرت غرين، قواعدة السطوة، ترجمة هشام الحناوي
3. روبرت غرين، كيف تمسك بزمام القوة، ترجمة توفيق البجيرمي
4. روبرت غرين، قوانين الطبيعة البشرية
5. مقال التلاعب بالعقول، من موقع ويكيبيديا
6. مقال تمثيل دور الضحية، من موقع ويكيبيديا
7. مقال ابتزاز عاطفي، من موقع ويكيبيديا
8. مقال التلاعب النفسي، من موقع ويكيبيديا
9. ملخص كتاب صناعة السلطة Craft of Power، ترجمة لمى فياض
10. Modern Machiavelli blog – psychological manipulation techniques by Lionel Fox
11. Craft of power by Ralph Siu, 1984
12. How to Manipulate People, WikiHow

1. إجمع المعلومات بشكل سري عن كل من الحلفاء والأعداء، في حال قرروا التحرك ضدك. ومع ذلك، احذر من تعرضك للانكشاف أثناء ذلك.
2. ثق ولكن تحقق. اطلب من الجواسيس الاقتراب من حلفائك، متظاهرين بأنهم يعملون لحساب العدو، واعرض عليهم التعاون. إذا فعلوا ذلك، فأنت تعلم بأنه لا يمكن الوثوق بهم.
3. على الرغم من أن حلفاءك يجب أن يحترموك، إلا أنهم يجب أن يعرفوا في صميم أذهانهم ما يحدث لمن يخونك. الخوف هو وصية التأمين على الحياة.
4. ركّز على هدفك؛ لا تنظر في اي إتجاه، ولكن إلى الأمام فقط، فأي إتجاه أخر وُجِدَ للتضليل.
5. تساءل عن كل شيء، ولا تصدق أي شيء أبدًا دون أن تتمحّص فيه جيداً بشكل سريع وشامل.
6. إذا كنت لا تستطيع أن تكون متأكدًا بنسبة 100٪ أن شخصًا ما يقول لك الحقيقة، فمن الأفضل أن تفترض أنه يكذب.
7. من الجيد أن تثق في الناس، لكن عدم القيام بذلك أفضل بكثير.
8. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تظهر على أنها مميزة ومخصصة له. "هذه الهدية لك فقط، لا تُخبر أي أحد آخر لها".
9. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تبدو مُكلفة. "لقد تطلّب مني ثلاثة أيام لتحضيرها".

10. عند طلبك خدمة من أحدهم، ذكّره بخدمة سابقة قمتَ بها لأجله. "هل تتذكر عندما احتجتني في فعل كذا وكذا، حسناً الآن دوري لأطلب منك كذا وكذا..."

11. اطلب معروفًا في الوقت الأكثر ملاءمة لهدفك، مما يقلل احتمالية رفضه لطلبك.

12. استخدم قانون المعاملة بالمثل: سيشعر الناس بأنهم ملزمون بتقديم خدمة لك مقابل هديتك أو لطفك أو خدمة منك.

13. قدّم طلبًا ضخمًا دون وجود نية أو توقع منك بقبول أي شخص للعرض غير الواقعي. إذا ألحقتَ ذلك بطلب صغير، فمن المرجح أن تتم الموافقة على طلبك الصغير. تجنب المخاطرة بالقيام بطلب كبير جدًا لأنك قد تخاطر بتخريب المفاوضات بأكملها بطلب مهين.

14. تقنية أخرى في الطلب. اطلب منهم خدمة صغيرة وإذا وافقوا، تابع مع طلب أكبر.

15. إذا كنت تريد أن يوافق الناس على طلبك، فاعرض عليهم القيام بجزء بسيط منه، فمن الأرجح أن يوافقوا إذا رأوا حسن نيتك وأنك على استعداد لبذل بعض الجهد.

16. امنح الأشخاص أي سبب باستخدام "لأن" في طلبك. أظهرت الدراسات أن نسبة الموافقة يمكن أن ترتفع بشدة، عند إعطاء أي سبب مُقنع لطلبك. على سبيل المثال: هل يمكنك الانضمام إلي في هذا الحدث الليلة لأني بحاجة لمرافقة.

17. إذا أردت خدمة من أحدهم فاعزمه إلى فنجان قهوة. فالكافيين يزيد من وعي الحالة واليقظة. اكتشفت دراسة أن الناس يميلون بنسبة 35٪ إلى الاتفاق معك، إذا كانوا "منتشيين" من القهوة.

18. الأشخاص المتعبون أسهل في التلاعب بهم أيضًا.

19. إذا كنت تريد التلاعب بالناس، قم بتغيير حالتهم العقلية. الشخص الخائف أو المجهد أو المصدوم أو القلق لديه ميل أقل للرفض. السبب هو أنهم يفكرون بجهازهم البدائي، الذي يعرف فقط الأسود والأبيض، ولكن لا يعرف ظلال اللون الرمادي.

20. إذا أردت إقناع أحدهم بفكرة ما، او طلب خدمة منه، فتأكر بأنه لا يشعر بالجوع، أو قم بدعوته إلى الغداء، فالناس الذين أكلوا مؤخراً يكونون أسهل في إقناعهم بشيء ما.

21. لا تنهي المحادثة فورًا بعد الحصول على المعلومات التي تحتاجها. اطرح بضعة أسئلة غير مهمة أو تحدث قليلاً بمواضيع عابرة. في وقت لاحق، عندما يحاول الهدف تذكر المحادثة، فمن المرجح أن يتذكر آخر سؤالين فقط.

22. أفضل ما تتذكره عقول البشر هو بداية ونهاية كل شيء بشكل أساسي. مكالمة هاتفية، مقابلة عمل، خطاب. استخدم هذا لصالحك (كن أول أو آخر من يأتي لمقابلة عمل، أكد على النقاط المهمة في البداية والنهاية، ...)

23. هل تريد أن يتفق معك شخص ما؟ ابدأ في سؤاله عن شيء تعرف أنه سيوافقك عليه، حتى لو لم يكن له علاقة، مثلاً أن الجو حار جداً. ثم تابع السؤال أو الطلب الذي ترغب في موافقتك عليه.

24. عند طلب خدمة، يكون مفيدًا فقط إذا طلبت ذلك أمام جمهور أو مجموعة من الأشخاص. إذا وافق الشخص على طلبك، فإنه سيبدو طيباً ومقبولاً أمام مجموعته، ويخشى أنه رفض طلبك، فقد يبدو منفراً أو غير مهذباً.

25. إذا كنت تريد أن يتفق هدفك معك، فأومئ رأسك بالقبول أثناء طرح السؤال. إذا كنت تريده أن يختلف، هز رأسك يميناً وشمالاً.

26. تؤدي كتابة الأشياء يدويًا إلى تحسين الاحتفاظ بالمعلومات، ولكنها تزيد أيضًا من احتمال الالتزام بما تم تدوينه، إجعل أهدافك يدونون طلبك او الخدمة التي تطلبها منهم على ورقة يحتفظون بها معهم.

27. عند طلب خدمة، من المفيد أن تبدو المسيطر. انظر إليهم مباشرة في عيونهم. الترهيب أساس ممتاز لتقنيات التلاعب النفسي.

28. يستمتع الكثير من الأشخاص بالمساعدة، وبالتالي، إذا كان لديك طلب، يمكنك أن تبدأ بالقول أنك بحاجة إلى مساعدتهم.

29. إذا التقيت بشخص وعلمت أنه سوف يطلب اقتراض المال منك، اطلب منه المال أولاً لإرباكه تمامًا.

30. **مبدأ الافتراض: افترض أن الشخص الآخر يوافق على شروطك. مثال "سوف آتي إلى مكانك وأبيّن لك كيف يمكنني توفير المال على تأمينك. ما هو أفضل وقت لكي آتي؟"**

31. **افترض أيضًا أن الجميع يحبك، وأن كل كلمة تخرج من فمك هي جوهرة الجواهر.**

32. **أعطِ الناس خيارات محددة. اجعل الناس يختارون بين الساعة 20:00 و 21:30.**

33. **مزيد من الخيارات: لا تمنح الناس خيارات كثيرة. إذا قمت بذلك، فسيشعرون بالإرهاق ولن يفعلوا شيئًا.**

34. **لا تخشَ الرفض، وكن واثقًا ولا تدع أبدًا أي أحد يعرف أن لديه سلطة عليك، لأنك تخشى رفضه لك.**

35. **الهدايا التي تُمنح بشكل عشوائي يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي كبير. الهدية التي يتم تقديمها باستمرار على التوالي (3 مرات أو أكثر) تتوقف عن أن تكون هدية، ولكنها تصبح التزامًا بدلاً من ذلك.**

36. **يتم تذكّر البداية والنهاية. ما في المنتصف عادةً لا يمكن تذكّره. يمكنك استغلال هذا القانون في مواقف مختلفة.**

37. **كلما وضعت نفسك في صراعات وأوضاع صعبة أكثر، زادت مقدرتك العقلية على خوض المعارك.**

38. **العدوانية التلاعبية: أي عندما تغضب وتصبح عدوانياً ومسيطراً بشكل مبالغ به، لزرع الخوف في هدفك وجعله أكثر خضوعاً.**

39. حاول الترويج لأخلاقيات وفضائل تحدّ من قدرة الآخرين على تحقيق بعض الأهداف، أو تخدم تحقيق أهدافك. بينما أنت تدّعي إطاعتها في العلن، وتخرقها في السرّ وكلما أمكنك ذلك.

40. لا تُظهر للناس أبدًا أنك مستاء، لأن ذلك يجعلك تبدو ضعيفًا.

41. إدعّي الحياد. إدعّي التبليغ والكلام عن وقائع وحقائق، بينما أنت تروّج لأجندة خاصة بك.

42. إذا قام شخص ما بمزحة على حسابك، فتظاهر أنك لم تسمعها، بينما تنظر مباشرة في عينيه. النكتة التي يجب شرحها أو تكرارها تفقد لسعتها.

43. الجاذبية تؤثر على كيفية معاملة الآخرين لنا. ركّز على أناقة ملابسك ومظهرك.

44. أساس السلطة؟ لغة الجسد، وأسلوب الملابس، والموارد المالية، ونيل الإعجاب والسحر والذكاء. اجمعهم لوضع الأساس لجميع تقنيات التلاعب النفسي الأخرى.

45. تعلم استخدام المغالطات والتحيزات المعرفية والتنافر لصالحك.

46. خلال الحملات الترويجية (الانتخابية)، روّج بأن خصمك غير فعّال وغير جدير بالثقة، روّج بأن الظروف الحالية لا أمل منها، روّج لنفسك بأنك الشخص الوحيد الذي سيُصلح الحالة. في الظروف المتطرفة، اخترع أو اخلق عدواً، وقدّم نفسك على أنك الشخص المناسب لتدمير هذا العدو.

47. خلال تسلّمك السلطة، جِد أكباش فداء عندما لا تجري الأمور بشكل جيد.

48. عند وجودك في فريق، إجعل مشاكل الناس تبدو أضخم مما هي تبدو فعلاً، حتى يعتقد الناس بأن الفريق بحاجة إلى قائد لحلّها.

49. إعزل الآراء والأصوات غير المتوافقة، وروّج بأنها غبية ومتلاعبة من أجل إلغاء تأثيرها وإبقاء التابعين موالين لشعارات المجموعة ومبادئها.

50. إخلق عدواً ضخماً لا يمكن محاربته إلا بالانتماء والتوحّد ضمن مجموعة، فعندما يُدرك الناس وجود عدو خارجي قوي، يسعون إلى الإلتجاء إلى مجموعة.

51. عزّز شعور المجموعة بالتفوق على الفرد، وذوّب ذوات الأعضاء ضمن المجموعة.

52. إذا كنت ترغب في الوصول إلى حياة شخص ما، وخاصة من الجنس الآخر، فاستخدم الإطراء الخفي. من المرجح أن يكون الإطراء الصريح منفراً للغاية وله تأثير عكسي.

53. مبدأ الإحترام: سيثق الناس بك ويتبعون تعليماتك إذا بدا أنك شخص ذو سلطة.

54. تصرّف كملك لتُعامَل كملك. إذا كنت تتصرف وتظهر كمن هو في موقع قوة، فستجد نفسك قريبًا في موقع قوة.

55. اعتمد التكرار المبطّن لزرع فكرتك في العقول. العقول المدبرة للدعاية تعرف أن التكرار وسيلة ممتازة لإقناع الناس بوجهة نظرهم.

56. أربِك الناس بالتحدث بسرعة وإثقال عقولهم بالمعلومات أو بآرائك. يمكن استخدام تقنيات التلاعب النفسي هذه بشكل هجومي وكذلك دفاعي.

57. أظهِر المودة للآخرين. الناس يحبون الآخرين الذين يحبونهم. ويكرهون الذين يكرهونهم.

58. استخدم التأكيدات الإيجابية. أخبر نفسك أنك تحب مقابلة نفسك أو أنك عظيماً وحتى أنك الأعظم. تؤثر عقولنا اللاواعية على الطريقة التي نتصرف بها ونعامل بها الآخرين.

59. خلال المعركة، روّج لنفسك على أنك خيّر وطيب وذو هالة قُدسية وتريد نشر الخير أينما تحارب، وروّج بأن عدوك شرير وقاسي وعنيف، وحتى أنه يشكّل تهديد لأسلوب حياة المجموعة، أو حتى لوجودها.

60. خلال المعركة، إجعل النصر يبدو سهلاً وواضحاً، حتى يسعى الآخرون لخوضها معك. وإخفِ التكاليف الحقيقية والخسائر البشرية والعاطفية، لأنه لا أحد يريد أن يدفع تكاليف باهظة، لذا إخفِ التكاليف، إجعل الأمر يبدو وكأن الناس سيكسبون منها.

61. في المحادثة، كن حاضرًا دائمًا، لا تدع عقلك يشرد ولكن بدلاً من ذلك أظهر اهتمامًا شديدًا بالشخص الآخر. هذا سيجعل الشخص الآخر يحبك كثيرًا.

62. كلما أردت أن يتعاون أحدهم معك، أو يتفق معك أو تريده أن يُهدأ من غضبه، قف بزاوية 45 درجة تجاهه أو بجانبه.

63. الوقوف أو الجلوس في خط مستقيم أمام الشخص يخدع الدماغ للاعتقاد بأن يقف أمامه وجهاً لوجه هو عدو. تجنب ذلك في التفاعلات التي يكون هدفك فيها هو التعاون.

64. سيكون الناس أكثر ميلًا إلى تفضيلك إذا قمت بالاتصال الجسدي الأفلاطوني معهم، كتربيتة على الكتف، لمسة غير مقصودة، التفاف اليد على الظهر عند المشي او الخروج من الغرفة. ما لم ينجذب إليك، فإن السلوك الغزلي سيجعله أكثر نفوراً وبُعداً.

65. كن على دراية بما إذا كان الشخص "مفكرًا" أو "عاطفياً" واستهدفه وتعامل معه وفقًا لذلك. فمعظم الناس يفضّلون العاطفة على العقلانية.

66. أثِر الشكوك. إذا كنت تحاول أن تجعل شخصًا ما يفكر بشكل سلبي أكثر وتؤذي تقديره لذاته، فحين تسمعه يقول، "أشعر حقًا بالرضا عن هذا! أعتقد أنه قد يسير على ما يرام ". اسأله، "ما الذي يجعلك تعتقد أن هذا سوف يسير على ما يرام؟ هل فكرت في احتمال حدوث خطأ؟ هل أنت مستعد لازدياد الأمور سوءاً؟ ". بذلك أنت تتخلص من احترامه لنفسه بينما تبدو وكأنك ببساطة تهتم وتحاول منعه من الانهيار.

67. تعرّف أيضاً على ملامح التلاعب العاطفي بك، حتى لا ينتهي بك الأمر إلى أن تكون مخدوعًا. يساعد العقل الرواقي ويسمح لك بالتركيز والتفكير المنطقي، مما يجعل من السهل تحديد خصائص الشخصية المتلاعبة.

68. إمضغ العلكة قبل أو أثناء المواقف العصيبة لخداع عقلك للاعتقاد بأنه لا يمكن أن يكون هناك خطر مباشر، لأنك "تأكل".

69. اجعل الأمور تبدو سهلة عندما لا تكون كذلك حقًا. غالبًا ما يؤدي ذلك إلى جعل الناس يشعرون بالراحة ويجعلهم يعتقدون أن أمراً ما ليس مشكلة كبيرة.

70. تعامل مع الأشخاص عبر تحيز التأكيد. إذا كنت تعلم أن شخصًا ما يعتقد أمراً قبيحًا حول نفسه أو ينتقص من قدر نفسه، يمكنك الاستمرار في إظهار الأدلة التي تؤكد إيمانه بدونية قيمة نفسه.

71. يعزو الناس نجاحاتهم إلى مهاراتهم ومواهبهم الداخلية، ثم يلومون إخفاقاتهم على الظروف الخارجية. يمكنك استخدام هذه التقنية لجعل الناس ينقلبون على بعضهم البعض ويقنعون شخصًا ما بأن آخر هو شخص فظيع.

72. يمكن أن يساعدك العالم الحديث لوسائل التواصل الاجتماعي أيضًا في نشر الاتجاهات بسهولة أكبر. يمكنك التأثير على الأشخاص لاستيعاب أفكارك والقيام بما تريد إذا بدا أن لديك متابعين كافيين.

73. عندما تجتمع مع أحد ما، تأكد من تأمين الراحة له في مكان الاجتماع فمثلاً، الكراسي الصلبة تجعل من الصعب التفاوض. الناس الذين يجلسون عليها أقل عرضة للتعاون.

74. تبدو النساء الرجال الذين يرتدون اللون الأحمر جذابة ومرغوبة. الرجال الذين يرتدون اللون الأزرق أكثر ثباتًا واتزاناً.

75. إن الحجة ذات الوجهين التي تدحض الحجة المعاكسة هي أكثر إقناعاً من الحجة أحادية الجانب.

76. دمّر السمعة عبر إطلاق الشائعات: يُعدّ نشر الشائعات من أفضل الطرق لدفع الآخرين إلى القيام بعملك القذر. يمكنك بدء شائعة ولكنك تدّعي أنك

سمعتها من شخص آخر. تنتشر الشائعات كالنار في الهشيم مع القليل من المساعدة. سيشارك الجميع في معمعة القيل والقال.

77. لا تستخدم أبدًا كلمات مموهة مثل (ربما، على الأرجح، ...) عند محاولة التأثير على الناس. بدلاً من ذلك، ضع إطارًا مؤكداً وحاسماً لكلماتك بطريقة تجعلها تبدو وكأنك تذكر فقط حقائق مؤكدة ومحددة.

78. كيف تتلاعب بالناس ليعتقدوا أنك لا تشكل أي تهديد؟ إبدو غير مؤذياً وتظاهر بأنك خروف بريء بينما تكون في الواقع الذئب الضخم الشرير بلباس الحمل.

79. أذكر عناصر من الحقيقة عند الكذب. كلما ازدادت كمية الحقيقة التي تضعها في كذبة، كلما أصبح من الأسهل أن تبدو صادقة، وتحتفظ بذلك بمسار وسجل لأكاذيبك.

80. قبل لقاء أي شخص، أدرس شخصيته، وتعرف على هواياته وكتبه المفضلة وإنتماءاته وأماكن استجمامه ومطاعمه ووجباته المفضلة، لتتماهى مع شخصيته خلال الكلام.

81. أظهر الاهتمام بالآخرين. إذا قمت بذلك، فمن المرجح أن يحبك الناس. اطرح عليهم أسئلة وركّز على أن تدور المحادثة حولهم واستفسر عن خبراتهم وأحلامهم واهتماماتهم.

82. ينجذب الناس إلى أولئك الذين يتمتعون بسمعة قوية لا تشوبها شائبة، حتى لو أخبرهم حدسهم أن شخصًا آخر، على الرغم من أنه أكثر غموضًا، هو قائد أفضل. ضع ذلك في الاعتبار أثناء التلاعب عقليًا بالمجموعات.

83. استخدم الرشوة للحصول على مآربك. يمكنك أن ترشي الشخص بمكافآة ليست مكلفة أو ثمينة. يمكنك أن تطلب من صديقك المساعدة في المذاكرة من أجل اختبار ما، وأن تعرض عليه توصيلة إلى الجامعة في المقابل، حتى لو كنت قد أوصلته من قبل ولم يكن الأمر مهمًا. أولاً، اكتشف ما يريده الشخص وحاول أن تمنحه إياه. إذا كان صديقك معجب بالشابة الجديدة في المؤسسة، فعُده أنك ستحاول الحصول على رقمها إذا فعل لك ما تريد. ثانياً، لا توضح أنك تقدم الرشوة. فقط اجعل الأمر يبدو وكأنك تريد فعل شيء لطيف لهذا الشخص في المقابل.

84. هل ترغب في إرضاء الأشخاص الذين يمكنك تحديد أو التحكم بنظامهم الغذائي؟ حافظ على جدولهم مشغولًا وأطعمهم نظامًا غذائيًا يعتمد على السكر.

85. عند التعامل مع شخص متدين، أقسم بالله أنك تقول الصدق عندما تكذب.

86. اعتمد أسلوب المرآة. إعكس لغة الجسد وأفعال الآخرين. لا تفعل ذلك على الفور، لأنهم سيلاحظونك، لكن افعل ذلك لاحقاً مع مرور بعض الوقت.

87. كرّر اسم الشخص كثيرًا أثناء المحادثة. لن يساعدك هذا على تذكره فحسب، بل سيجعله يحبك أكثر. لا تفرط في استخدام هذه التقنية وانتبه إلى ردة فعلهم. هناك بعض الأشخاص الذين يكرهون استخدام أسمائهم في محادثة، وبالتالي فإن المعايرة مهمة.

88. خلال تواجدك معهم، إجعل الأشخاص يبتسمون ويضحكون ويشعرون بأنهم على سجيّتهم معك. أشعِرهم بالأهمية. واعطهم مساحة ليعبّروا عن أنفسهم خلال الحوار.

89. طابق كلامك (السرعة، استخدام الكلمات، النبرة) مع نظرك لبناء اتصال.

90. طابق سرعة تنفسك وسرعة مشيتك مع سرعة تنفسهم ومشيتهم. فلا تسبق من تنوي التأثير به ولا تكن متأخراً عنه في المشي.

91. كن سريعًا في إخفاء نفسك وكشف أقنعة الآخرين.

92. لا يربط الشخص ذو النفوذ نفسه بمؤسسة يكاد يكون من المستحيل صعودها إلى السلطة.

93. الإيمان والعاطفة يتفوقان على العقلانية والمنطق.

94. أظهر، لا تقل. يكون التلاعب أسهل بكثير إذا أسندته إلى أشياء وعواطف ملموسة بدلاً من الكلام. انتصر من خلال أفعالك، وليس من خلال الجدال أبداً.

95. استمر في التركيز على المهمة المطلوبة لإنجاز صعودك إلى السلطة. لا تدع نفسك تسهو.

96. عند تنفيذ تلاعب، تجنب الأضواء الساطعة. الظلام والظلال صديقك.

97. أعطِ الناس وهم الاختيار. اجعلهم يلعبون بالأوراق التي توزعها. اعطِ الناس خيارات تأتي في صالحك مهما كان الخيار الذي ينتقونه من بينها. أرغمهم على الاختيار بين الأهون من الشرين اللذين يخدمان غرضك على حد سواء.

98. كن متشككًا في كل شيء وفي كل شخص في جميع الأوقات إلى أقصى درجة، بغض النظر عن الظروف. ثق إذا توجب عليك ذلك، ولكن تحقق من كل شيء.

99. استعن بذكر النصائح وانسبها إلى والدك. ويمكن استخدام هذه التقنية لتقديم المشورة بشكل فعال. قل "أخبرني والدي ذات مرة، أنه من الأفضل أن تفعل كذا وكذا بهذه الطريقة".

100. إذا لم تكن هناك وظائف شاغرة أو فرص متاحة، فافعل ما يتعين عليك القيام به لإنشاء وظائفك وفرصك الخاصة بك.

101. الأشخاص الذين تظهر عليهم علامات الخضوع هم أقل جاذبية.

102. حدّد الأشخاص الذين سيُوصلونك إلى السلطة واكسب دعمهم. اكتشف من يمكنه مساعدتك في الحصول على القوة التي تريدها وتحالف معهم.

103. لا تُغضب الشخص الخطأ، واعرف ماذا ومن يمكنه إبطاء صعودك إلى السلطة. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئًا من الفوز.

104. المعايرة هي أداة أساسية للمناور الماهر. قِس ردود الأفعال والعواطف وعدّلها وفقًا لذلك. إذا رأيت أنك تبالغ في إرباك شخصًا ما، فأبطئ من وتيرتك.

105. حاول ألا تخوض حروبًا على جبهات متعددة. انها مرهقة.

.106 من الأسهل بكثير أن تجعل الشخص المتفائل شغوفًا بشيء ما. تجنب الأشخاص السامين والمتشائمين، لأنهم في كثير من الأحيان يصعب عليهم الوقوع ضحية لتقنيات التلاعب النفسي.

.107 إسعَ إلى كسب صداقة أو مودة رجال القانون، كالقضاة أو رجال الشرطة. اجعل الناس الذين يتمتعون بقوة القانون يقفون إلى جانبك.

.108 اسبق دائما القانون بنصف خطوة على الأقل، واستغل الثغرات فيه.

.109 واحدة من أقوى الأدوات لخلخلة توازن شخص ما هي اتهامه بأنه مخيف ومثير للاشمئزاز. هذه كلمة لا يريد أحد أن يرتبط بها.

.110 التأكيد على الندرة. يريد الناس ما لا يستطيعون الحصول عليه، أو على الأقل ما قد ينقصهم.

.111 إذا كنت قادمًا من مكان الوفرة، أو معروفًا أو يبدو أنك لا تحتاج إلى الصفقة أو الفتاة أو الوظيفة، فأنت في وضع مناسب.

.112 أخبر الناس بما يريدون سماعه.

.113 لا تتغير كثيرًا مرة واحدة. افعل ذلك بشكل تدريجي وخطوات صغيرة.

.114 الهيمنة مثيرة. من المرجح أن توافق النساء على شيء ما، إذا تم لمس ذراعهن أثناء الطلب.

.115 إعصر الناس لآخر درجة. كن جريئا في مطالبك. لا تظهر أي رحمة لأنه لن تُظهَر لك أي رحمة. إذا أعطيت أحدًا إصبعًا، فسيأخذ ذراعك بالكامل.

116. يؤكد العلم أن العواطف القوية تجعل الناس يقعون في الحب بشكل أسرع. شاهد أفلام الرعب، انطلق في جولة على السفينة أو إلى أماكن عالية فيها مخاطرة؛ إخلق الأدرينالين.

117. تنفيذ انقلاب سلس أمر مرغوب فيه أكثر بكثير من ثورة دموية.

118. لإبقاء مؤيديك مهتمين، خذ هدفك الكبير طويل المدى وقم بتقسيمه إلى أجزاء أصغر، وبهذه الطريقة فإنه يوفر لمشجعيك العديد من الانتصارات الصغيرة التي تبقيهم متحمسين.

119. اكتشف اهتماماتك ونقاط قوتك المشتركة مع الشخص الآخر وبالغ فيها، مع التقليل من أهمية أو تجاهل أي اختلافات قد تكون موجودة بينكما.

120. خلال أوقات الفوضى، يجب أن تسعى (في حالك افتقارك للموهبة أو للمهارة) إلى الانتقال إلى موقع القوة وجمع أكبر قدر ممكن من الثروة والسمعة الإيجابية ثم المضي قدمًا قبل الكشف عن افتقارك إلى المهارة.

121. يمكن أن تستخدم الأوقات الفوضوية لجمع المزيد من القوة وتعزيز ثروتك وسمعتك والاستمرار في الصعود إلى العظمة.

122. لا تخطئ أبدًا بإعطاء أهدافك الحجج لعدم فعل ما تريد منهم أن يفعلوه.

123. الناس يحبون التعامل مع أشخاص يشبهونهم. من المرجح أن يقوم مدير الموارد البشرية النرجسي بتوظيف شخص نرجسي.

124. احتفظ دائمًا بحلفاء أقوياء يمكن أن يعيدوك إلى السلطة، إذا حاول أي شخص انتزاع سلطتك.

125. إن الأمان في كثير من الأحيان وهمٌ. لا تتخلى عن حذرك أبدًا، لا سيما في حفلة عمل، ولا تكشف كثيرًا.

126. لا تصدق أبداً أن تكون المحادثة سرية.

127. مهما فعلت، تخيل أنه يتم تسجيل الفيديو، مهما قلت، تظاهر أنه يتم تسجيل أقوالك. هذا في غاية الأهمية إذا كنت شخصًا يعمل في الشأن العام.

128. من أفضل الطرق للحفاظ على السلطة هي في جعل الناس يعتمدون عليك. من الصعب للغاية التحكم في الأشخاص الذين لا يحتاجون إليك.

129. تجنب المواجهة المباشرة عند الجدال مع شخص قد يكون حليفاً محتملاً.

130. أتقن فن الكذب والخداع وتلفيق التفاصيل وقم بمواءمة لغة جسدك حسب المناسبة.

131. الهيمنة والتخويف بالنظر إلى جبهة محدثك أو منبت الشعر. سيؤدي هذا إلى إثارة مشاعر الدونية وانعدام الأمن لديه.

132. يمكن تخويف أولئك الذين لا يمكن شراؤهم، ويمكن شراء أولئك الذين لا يمكن ترهيبهم. قلة قليلة منهم تقاوم كليهما.

133. لا تبالغ في الأمر ولكن خذ جملة قالها محدثك وأعد صياغتها وأعدها له. وهذا يعطيه الوهم بأنك مستمع نهم ومهتم به.

134. إذا كنت تعلم أنه لا يمكنك منع المعارضين من الانتفاض فحاول السيطرة بدلاً من القضاء عليهم. تلاعب بهم بمهارة لدعم القضايا التي لا تشكل تهديدًا لك.

135. إذا كنت تشعر أن شخصًا ما يقول نصف الحقيقة فقط، فاستخدم توتر الصمت وحدق فيه.

136. التحديق في شخص ما يمكن أن يكون مفيدًا جدًا أثناء المواجهة.

137. أبقِ على اتصال بالعين ولكن لا تبالغ. الأشخاص الذين يكذبون غالبًا ما يكون لديهم اتصال قوي بالعين، على الرغم من الرأي السائد بأنهم ينظرون بعيدًا. هذا يندرج تحت تقنيات التلاعب النفسي "الصامت".

138. لا تعطي علامات التأكيد طوال الوقت أثناء الاستماع. لا تومئ برأسك طوال الوقت أو تتمتم بالموافقة. هذا يكشف عن موافقتك على جدول الأعمال.

139. لا تنظر إلى الناس على أنهم جيدون أو سيئون ولكن ببساطة مفيدون أو غير مفيدون.

140. إبحث باستمرار عن الفرص التي يمكن أن تساعدك على اكتساب المزيد من القوة.

141. إنتظر عندما يندلع الصراع، وأنظر من هو الفائز المحتمل، ثم تماشى معه من أجل كسب تأييد المنتصر بمجرد انتهاء الحرب.

142. لا تخطئ في نسيان الرؤية المحيطية. لمجرد أن شخصًا ما لا ينظر إليك بشكل مباشر لا يعني أنه لا يلاحظ ما يحدث. تتمتع النساء برؤية محيطية أفضل بكثير؛ هذا هو السبب في أنهم يجيدون العثور على الأشياء.

143. قولب وجهك على قياس العاطفة المطلوبة.

144. سوف ينسى الناس ما قلته، سينسى الناس ما فعلته، لكن أبداً لن ينسوا كيف جعلتهم يشعرون.

145. يجب عليك أن تتعلم كيف تنظم إيقاع الأحداث، فلا تكشف أوراقك كلها دفعة واحدة، بل تكشفها بطريقة تزيد في تأثيرها الدرامي المفاجئ.

146. إذا قمت بدفع شخص ما، فلن يلاحظ أنك تسرق محفظته. إذا اتهمت خصمك بقضية فساد كبيرة فسينسى الناس أنك متهم بقضية صغيرة.

147. إن أفضل طريقة للاقتراب من شخص ذي سلطة ونفوذ: استخدم شريكاً أو مرؤوساً لاصطياد هدفك الأساسي الأول.

148. تعلم كيف ترسم ابتسامة حقيقية المظهر وهمية. ابتسم بعينيك، وشكّل الابتسامة ببطء. لا تبتسم بدون سبب على الإطلاق، وإلا فسوف يُنظر إليك على أنك تافه.

149. استخدم لغة جسدك كأداة في عملية التلاعب النفسي.

150. عندما تذهب إلى مطعم، إذا اشتريت برجر، فاطلب أن يكون طازجًا. إذا طلبت مشروباً غازياً، اشرب جزءًا منه ثم اشتكى من عدم وجود غاز كافٍ في المشروب واطلب منهم تغيير الكوب. لماذا؟ لأنه يتطلّب من الشخص أن يمارس مواجهة مستمرة حتى لا يفقد لمسته. الحياة صراع دائم

ومثلما تحتاج إلى رفع أشياء ثقيلة للاحتفاظ بكتلة العضلات أو زيادتها، فأنت بحاجة إلى المواجهة لتكون قادرًا على استخدام تقنيات التلاعب النفسي بشكل منتظم وناجح في تلك المواقف الأخرى المهمة حقًا.

151. عليك أن تمرّن جرأتك وتطوّرها.

152. لا تتهيّب أحد، إذ أنك بالتهيب تخفض قيمتك. إن التهيّب لا مكان له في عالم السلطة.

153. إن الطريقة التي تتصرف بها كثيراً ما تكون هي التي تقرر الطريقة التي تُعامَل بها.

154. الوقت المفروض: إن خدعة فرض الوقت، هي إحداث خلل في توقيت الآخرين، وجعلهم ينتظرون، وجعلهم يتخلون عن إيقاعهم ذاته، وتشويش إدراكهم الحسي للزمن.

155. تملّق، لكن لا تتملق كثيرًا أبدًا. كن حذرًا أيضًا عندما يكون الناس خجولين، لأنهم غالبًا ما يستاءون من المجاملات. لا يستطيع النرجسيون الاكتفاء من المديح والمجاملات.

156. راقب ليس فقط هدفك، ولكن أيضًا ردود أفعال أصدقائهم. أحيانًا يكشف الأصدقاء عن أفكار مستهدفيك الحقيقية.

157. أطرِ على هدفك بتقديمه نتائج ممتازة، لكن مع التشكيك في قدراته. الناس الغاضبون سيبذلون قصارى جهدهم لإثبات أنك مخطئ. استخدم ذلك باعتدال.

158. عندما تريد أن تتلاعب بمجموعة، إذهب إلى الحلقة الأضعف فيها، ابدأ بالشخص الذي تعتقد بأنه سيستسلم لك بسرعة ويقتنع منك بسهولة.

159. إدعو أهدافك إلى الحفلات، وازرع مزاج البهجة، واعطهم حلويات مجانية وارسم الابتسامة على وجوههم، ولا تنسى البذخ بالاكراميات على النادل، فهذا يدل على كرم طبعك.

160. إلوِ الحقائق لُتناسبك.

161. إطرح أسئلة لخلخلة التوازن. على سبيل المثال، إذا كان شخص ما يلعب بشكل جيد (بوكر، رياضة، ...)، اسأله عما يغيره في لعبته لأنه لا يلعب بهذه الجودة أبدًا.

162. اكتشف ما هي دوافع الشخص ويمكنك معرفة أفضل طريقة للسيطرة عليها.

163. لا تقلل من أهمية الانطباع الأول. يمكن أن يكون هذا التأثير السطحي مفيدًا أو كارثيًا بالنسبة لك.

164. فرّق تسد. استخدم هذه التقنية لجعل الناس يعتمدون عليك أو لإضعاف العدو من الداخل.

165. إذا حاولت السيطرة على بعض الأشخاص، يجب أن تتحكم في مقدار المعلومات التي يمتلكوها. أبقهم في الظلام، وغذّيهم بمعلومات خاطئة، واجعلهم في حيرة من أمرهم.

166. تذكر أن الأشخاص الذين يحاولون السيطرة عليك سيحاولون الحد من كمية المعلومات الصحيحة التي تحصل عليها.

167. الأشخاص الذين يعتقدون أنك أحمق لا يصلح لشيء سيُقنعون أنفسهم بأنك كذلك بالفعل، حتى لو فعلت المستحيل لتبدو مثالياً ونموذجاً رائعاً. يكره الناس أن يكونوا مخطئين وبالتالي سيحاولون إقناع أنفسهم بأن رأيهم فيك كان صحيحًا.

168. لا تدع الأشخاص يعرفون أنك تجمع معلومات استخباراتية عنهم، لأنهم سيتخذون خطوات أخرى لحمايتها وإمدادك بمعلومات كاذبة.

169. كن جريئًا، وكن واثقًا، واطلب أكثر وليس أقل، وبالغ في مهاراتك وإنجازاتك، وارتدي ملابسك جيدًا. هذه هي أساسيات كل مقابلة عمل أو خطاب سياسي.

170. الحقائق المزعجة: قم بإخفاء المعلومات التي لا تريد أن يعرفها الناس. استخدم المعلومات المضللة للتصدي لها. تشويه سمعة الشخص أو الأشخاص الذين ينشرونها. تشويه سمعة المعلومات نفسها (واستخدم الأكاذيب إذا لزم الأمر).

171. استخدم مبدأ المكافآت والعقاب. استخدم الكرم الانتقائي لتخفيض الدفاعات.

172. الحماس مُعدي. كن دائمًا في حالة مزاجية مبهجة وإيجابية وسيبدأ الآخرون في حبك لذلك. والعكس صحيح أيضاً.

173. مفتاح الثقة هو الدخول إلى غرفة، وافتراض أن كل شخص هناك يحبك ويحترمك بالفعل. اعتد على الابتسام للناس، ابتسم أكثر وانظر إلى أي مدى ستشعر بالرضا عن نفسك، في هذه العملية ستجعل الآخرين يشعرون

بالرضا، وستجعل نفسك منفتحًا على تكوين المزيد من الأصدقاء والحلفاء. عندما تكون بمفردك، حاول أن ترسم أكبر ابتسامة ممكنة، ستشعر تلقائيًا بسعادة أكبر وأكثر ثقة. أيضًا، إذا بدأت في التصرف كأنك شخص واثق وحازم، فسيصدق الناس أنك بالفعل – "زيّف الأمر حتى تصنعه".

174. ابق الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك.

175. تخفّى واحمل السكين وراء الابتسامة. السكين غير المتوقع يقطع بعمق.

176. تصرف وكأنك تنتمي، كأنك رجل سلطة، ولن يتساءل الكثير من الناس عما إذا كنت تنتمي إلى مكان ما أو لديك نوايا سيئة.

177. أكسب لفت الأنظار بكل ثمن. اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك أكبر، وأسطع ألواناً وأكثر غموضاً من الآخرين.

178. استعمل حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني الأساسي لتقدم قضيتك أنت. لأن هذه المساعدة لن تقتصر على توفير زمن وطاقة نفيسين، بل ستعطيك هالة شبه قدسية من الكفاءة والسرعة، وفي آخر الأمر ينسى الناس مساعديك ويتذكرونك أنت.

179. الناس كسالى وسيحاولون دائمًا اتباع طريق مختصر. استغل ذلك.

180. في نفس الوقت، فكر مليًا قبل قبول وجبة غداء تبدو مجانية.

181. تعلّم أن تكون شخصاً يستحيل التبؤ بحركاته. عندما يعجز الناس عن فهم ما تفعل، فإنهم يبقون في حالة رعب، ينتظرون، غير متأكدين، ومحتارين مشوشين.

182. الحكايات والنكات تقنع الناس بشكل أفضل من البيانات. تستدعي الحكايات التعاطف، مما يؤدي إلى ردود فعل عاطفية تساعد في معالجة البيانات والمشاعر. تؤدي العواطف أيضًا إلى تحفيز مراكز الذاكرة في الدماغ.

183. يجب أن تبدو مثالاً للكياسة والكفاءة، فيداك لا تتلوثان قط بالأخطاء والأفعال الشنعاء. فحافظ على مثل هذا المظهر النظيف بلا بقع، باستخدام الآخرين ككباش فداء، ومخالب قط للتغطية على تورطك.

184. يحب الناس التقدم ويحفّزهم بشدة. حتى الانتصارات الصغيرة تبقيهم سعداء ومتحمسين لمواصلة ما يفعلونه. مثال إذا حاولت صديق/تك تغييرك، أعطه/ها شيئًا وتظاهر بأنك قد تغيرت. يمكنك دائمًا الرجوع إلى طرقك القديمة لاحقًا. غيّر سلوكًا صغيرًا لتبرير سلوك هائل رهيب.

185. مارس فن السبيريتزاتورا (Sprezzatura). إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد. ينبغي أن تبدو أعمالك طبيعية ومنفذة بيسر وراحة. تجنب إغراء الكشف عن مدى المشقة الجادة التي تتجشمها في عملك.

186. لا تظهر كأنك تعمل بصورة شاقة، بل يجب أن تظهر موهبتك وكأنها تدفق طبيعي يأتي بسهولة عفوية تجعل الناس يعتقدون أنك عبقري،

ولست مهووساً بالعمل. وحتى عندما يتطلب شيء ما عملاً وعرقاً غزيراً، اجعله يبدو كأنه شيء لا مشقة فيه، ولا تعب.

187. غالباً ما يكذب الناس على الهاتف أكثر مما يكذبون أثناء الكتابة. الكتابة غير الإلكترونية تقلل من حجم وكمية الأكاذيب بشكل أكبر.

188. لغة الجسد وتعبيرات الوجه يمكن أن تغير مزاجك. قف كملك وستشعر أنك ملك. ابتسم وستشعر بالسعادة في لحظة.

189. نحن ما نفعله بشكل متكرر. التميز إذن ليس فعلًا، بل عادة. إذا لعبت لعبة القوة، فسوف تتحسن فيها.

190. إياك أن تبدو مستعجلاً، فالعجلة تفضح نقصاً في سيطرتك على نفسك، وعلى الزمن. إظهر صبوراً دائماً، كأنك تعرف أن كل شيء سيكون مرجعه إليك في آخر المطاف. وتَحرَّ اللحظة المناسبة.

191. غالبًا ما يتجاهل الناس أو يتغاضون عن التناقضات لصالح الأشياء التي تتوافق مع ما يعتقدون أنه صحيح. استغل ذلك.

192. عليك أن تبقى هادئاً وموضوعياً على الدوام. ولكن إذا استطعت إغضاب أعدائك بينما تبقى أنت هادئاً، فإنك تكسب ميزة حاسمة. فخلخل توازن أعدائك.

193. كن لطيفًا دائمًا ومهذبًا، حتى يحين وقت التوقف عن التعامل بلطف ومهذب.

194. اتخذ هيئة لا شكل لها. ابقِ نفسك قابلاً للتكيف، ومتحركاً. كن سائلاً كالماء وبلا شكل كالماء.

195. لا تُثقل كاهلك بنظام وطرق غير مرنة لعمل الأشياء حتى تستطيع التحرك بسرعة والتغيّر والتكيّف.

196. اعتمادًا على خصمك، قد يكون من المفيد أن تبدو وديعًا ومتواضعًا وغير مهدداً.

197. لا تحقد أبدًا على شخص آخر لأن ذلك سيؤثر على حكمك.

198. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئًا بالفوز فيها.

199. سيطر على لسانك فلا تتحدث عن مشاعرك وخططك للمستقبل. وقل دائماً أقل ما هو ضروري.

200. اشكر الناس كثيرًا وهنأهم على الخيارات التي اتخذوها. سيعزز هذا إيمانهم بأنهم اتخذوا قرارًا رائعًا.

201. لا تصدق أبدًا أي شخص يخبرك باستمرار عن القرار العظيم الذي اتخذته. هم في الخارج ليأخذوك على حين غرّة.

202. اسأل الناس عن آرائهم واتبع ظاهرياً النصائح التي قدموها لك. اشكرهم لاحقاً على النصيحة العظيمة. فبذلك تكسب ثقتهم وتنال إعجابهم.

203. بين الحين والآخر، تصرف بطريقة لا تنسجم مع ما يدركه الآخرون عنك.

204. ارتدِ رموز دينية. يعتقد الكثير من الناس أن المتدينين هم أناس طيبون وصالحون.

205. قم بتدريب نفسك على عدم أخذ شيء على محمل شخصي. وإياك أن تُظهرَ أي موقف دفاعي، فلا تُظهر عواطفك، فتكشف شكلاً واضحاً. ولا تدع أحداً يعرف ما الذي يؤذيك، أو أين تكمن نقاط ضعفك. اجعل وجهك قناعاً لا شكل له.

206. (تظاهر) كن لطيفاً مع الحيوانات. يعتقد الكثير من الناس أن محبي الحيوانات هم أناس طيبون وصالحون.

207. هل تريد إجابة لسؤال؟ بدلاً من طرح السؤال، قل إجابة خاطئة. من المرجح أن يقوم الناس بالتصحيح لك أكثر من الإجابة على سؤال.

208. تجاهل النصائح التي يوجهها إليك الناس باستمرار. فإذا اعتمدت أكثر مما ينبغي، على أفكار الناس الآخرين، فسوف ينتهي بك الأمر إلى اتخاذ شكل ليس من صنعك.

209. الكل يريد أن يكون محبوبًا ومعجباً به وأن يكون على حق. استغل ذلك.

210. إياك والاختلاط بالذين يشاطرونك عيوبك، فإنهم سيعززون كل شيء يشدك إلى الوراء.

211. ليس ما تقوله مهمًا، ولكن كيف تقوله. وكذلك من يقول ذلك.

212. سيصدق الناس الشخص الذي يحبونه ويدافعون عن وجهة نظره، حتى لو كانوا غير متأكدين من محتوى الحقيقة في كلامه.

213. كن الوحيد القادر على عمل ما تعمله. امتلك موهبة ومهارة خلاّقة لا يمكن ببساطة أن يحل محلها شيء آخر.

214. إذا رمش شخص ما بسرعة فإنه عادة ما يشعر بالملل من المحادثة، ويمكن أن يكون ذلك علامة على الضيق. بينما الشخص المرتاح، أو المهتم بك فسوف يرمش أقل في المحادثة.

215. إعرف أسرار الآخرين، وامتلك معلومات لا يريدون ذيوعها تجعل مصيرك مرتبطاً بمصيرهم. فلا تستطيع يدٌ أن تمتد إليك.

216. كن واضحاً وموجزاً وجريئاً ومباشراً في طلبك.

217. لا تتحدث عن الدين والإجهاض والسياسة والموضوعات الأخرى المثيرة للجدل مع الغرباء.

218. كن مستعدا لما هو غير متوقع. تأكد من أن يكون لديك خطة ب.

219. يجب أن تدرب نفسك على شق طريقك بالتفكير إلى داخل عقل الشخص الآخر، كي ترى احتياجاته ومصالحه.

220. إذا كنت في حاجة ماسة لفيضان من الحوافز، فاحرق سفنك وجسورك ولا تحضّر لخطة احتياطية.

221. حلّل نفسك، قيّم نقاط قوتك وضعفك. عليك أن تعرف كيف تبدو وتتصرف عندما تكون في مواقف مختلفة.

222. دع الناس يرون بوضوح أن من مصلحتهم أن يعززوا مصلحتك.

223. تصرف كغبي أو غير متعلم أو ساذج أو عديم الخبرة لكي تكشف معدن الآخرين. سيصبح الآخرون متعجرفين وعرضة للأخطاء إذا قللوا من شأنك واعتقدوا أن كل أسلوب من أساليب التلاعب النفسي المستخدمة ضدك ستنجح دون أي مقاومة.

224. امتلك القدرة على تقليد شخص آخر، ليس جسدياً، بل نفسياً. فإذا استطعتَ أن تُظهِرَ بأنك تفهم شخصاً آخر بأن تعكس له أعمق مشاعره، فإنك سوف تسلب لبّه وتنزع سلاحه.

225. كن مثل الحرباء الاجتماعية وتكيف مع بيئتك. فكر كما تريد ولكن تصرف كالآخرين.

226. أدرس مظاهر العالم السطحية، وتعلّم ان تعكسها في مرآة عاداتك، وأساليب سلوكك، وملابسك.

227. لا تُخفِض قناعك أبدًا حتى لجزء من الثانية، لأنه إذا فقدت قناعك، فسيضيع القناع إلى الأبد. ضع في اعتبارك أنه يجب عليك حماية سمعتك بحياتك.

228. امدد قانون الندرة ليشمل مهاراتك. واجعل ما تقدمه إلى العالم نادراً ويصعب الحصول عليه. وعندئذ تزيد قيمته على الفور.

229. الإتقان يأتي من خلال الممارسة. تدرب على الخطب وتدرب على محاولات الإقناع وتدرب على تعابير الوجه في المرآة.

230. الجنرال الذي يفوز بالمعركة يقوم بحسابات كثيرة في هيكله قبل خوض المعركة. الجنرال الذي يخسر لا يقوم إلا بحسابات قليلة مسبقًا.

231. اعثر على طريقة للبقاء على الحياد عندما يقتتل الآخرون. تظاهر بأنك تهتم وتنحاز ولكن داخلياً لا تتأثر بهم.

232. ضع دائما هدفاً واضحاً في ذهنك وتأكد من عدم تجاوز الهدف أبدا.

233. حلّل هدفك. اكتشف قدر الإمكان نقاط قوته وضعفه. أنت لا تعرف أبدًا نوع المعلومات التي يمكن أن تفيدك أو تستخدمها ضده.

234. يقال أنك إذا عرفت أعداءك وعرفت نفسك فلن تتعرض للخطر في مائة معركة. إذا كنت لا تعرف أعداءك ولكنك تعرف نفسك، فستفوز بمعركة وتخسر أخرى؛ إذا كنت لا تعرف أعدائك ولا تعرف نفسك، فسوف تتعرض للخطر في كل معركة.

235. إمتلاكك الكثير من المعلومات عن عدوك يمنحك اليد العليا. اضبط تعاملاتك وصفقاتك وفقًا لذلك واجذبهم بالطُعم الأنسب لهم.

236. اجعل ضحاياك يشعرون بأنهم أذكياء، وليسوا أذكياء فقط، بل أذكى منك. وعندما يقتنعون بذلك، فإنهم لن يشكوا أبداً في أن لديك أهدافاً خفية.

237. وفقًا لمبدأ الاحتياجات، الشخص الذي يعرف ما يحتاجه شخص آخر، يستطيع بسهولة أن يتلاعب به.

238. إلفت الانتباه إلى شيء ما بذكره. فإذا قلت لشخص "لا تفكر في السنجاب". فسيفكّر فيه تلقائياً. استخدم هذه الثغرة المعرفية للتلاعب بالناس في التفكير في شيء معين. على سبيل المثال، أخبر شخصًا ما عن منزل احترق ثم اسأله عما إذا كان قد أطفأ الفرن، أو أغلق قارورة الغاز، فسيشعر تلقائياً بالقلق والتوتر.

239. غيّر أسلوبك ولهجتك بحسب الشخص الذي تتعامل معه: لا تتحدث وتتصرف مع الجميع بالطريقة نفسها.

240. يعتمد مدى سهولة وقوع أي أحد ضحية لتلاعبك على مدى التأثير الذي تمارسه عليه.

241. تأكد من أنك تحيط نفسك فقط بأشخاص يُفيدون هدفك. إذا كنت تريد أن تبدو رجل نبيل محنك، فلا تسمح أن تُشاهَد مع رفقة تُسيء إلى سمعتك التي تسعى إلى بنائها.

242. إذا بدأ هدفك في رفع أصواتهم، أخبرهم أنك ستفهمه بشكل أفضل إذا تحدث بهدوء. هذه العبارة استفزازية لأن الجميع يريد أن يُفهم في النقاش. الشيء نفسه ينطبق على الزيادة المفاجئة في السرعة.

243. تحكّم في عواطفك: عليك أن تتحكم بتعابير وجهك، أن تتعلم أن تبكي وتضحك عندما يكون ذلك ملائماً، وأن تكون قادر على إخفاء غضبك وإحباطك.

244. لا تُظهر أبدًا الضعف أو تبدو مترددًا. يحتقر الناس الضعف والتردد.

245. سيطر على مظهرك الخارجي، واعكس أسلوب الغِنى والرقي عليك.

246. تعلم من أخطائك، وتعلم من أخطاء الآخرين، وضاعف أخطائهم لكسب النفوذ.

247. عليك أن تحرف سخط وحسد الناس بعيداً عنك، وتوجه عداوتهم إلى أناس آخرين. فتعتيم لمعانك مؤقتاً خير من أن تعاني من مقاليع الحسد وسهامه.

248. عندما تحتاج خدمة من صديق لك، قبل أسبوع من طلبك الخدمة، أغدِق عليه اهتمامك، كن لطيفاً معه، وقدّم له خدمات صغيرة، وحاول أن تلمّح له كم هو صديق رائع.

249. عندما تريد طلب ترقية أو علاوة من رئيسك في العمل، قبل أسبوع من التقدّم بطلبك، حاول أن تبدو الموظف المثالي، إعمل لبعض الوقت الاضافي، أرسم ابتسامة على وجهك، وأجلب معك صباحاً بعض الحلويات والمعجنات اللذيذة. وقابل رئيسك في وقت ملائم لا يكون فيه عصبياً، قبل استراحة الغداء أو موعد الخروج من العمل، حيث يريد أن يتخلص منك بسرعة ليذهب الى غدائه أو منزله.

250. عندما تريد طلب أمر ما من معلمك أو أستاذك في المدرسة/الجامعة، عليك أن تمزج المهنية مع بعض العاطفة، أخبره بين الحين والآخر كم هو أستاذ رائع وملهم، وكم جعلك تحب المادة الذي يدرّسها. إبدو الطالب المثالي، كأن تصل إلى موعد الحصة مبكراً، تُنهي المطلوب منك، وتتفاعل خلال الدرس. بعدها أذكر أن لديك بعض المتاعب في المنزل، سيشعر مدرّسك بالأسف نحوك، ويريد تقديم العون، بعدها اطلب منه مثلاً أن يعطيك مهلة إضافية لتقديم البحث أو الفرض المدرسي.

